



FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN ESCUELA DE INGENIERÍA EN MARKETING

1. Datos

Materia: MARKETING APLICADO
Código: FAD0247
Paralelo: A
Periodo : Septiembre-2018 a Febrero-2019
Profesor: SALINAS HERRERA MARÍA ALICIA
Correo electrónico: msalinas@uazuay.edu.ec
Prerrequisitos:

Código: FAD0047 Materia: MARKETING ESTRATÉGICO

Nivel: 9

Distribución de horas.

Docencia	Práctico	Autónomo: 0		Total horas
		Sistemas de tutorías	Autónomo	
6				6

2. Descripción y objetivos de la materia

Por eso es que, en este espacio, pretendemos cubrir algunas aplicaciones puntuales de la mercadotecnia como son el Marketing Social vinculado a todas las iniciativas no comerciales que, sin embargo, merecen la gestión de imagen y la detallada cobertura de ciertas necesidades específicas. En la misma línea no puede el Marketing alejarse del tema ambiental pues esto es una más de las líneas centrales de análisis.

El presente curso pretende cubrir algunas de las disciplinas particulares más interesantes y de más alta dinámica dentro de la disciplina de la mercadotecnia. En efecto, el marketing, más allá de sus aspectos centrales y sus fundamentos teóricos tiene una infinidad de aplicaciones en las cuales el profesional, según su vocación e intereses puede ir buscando desarrollarse.

Por fuera de las líneas comerciales, siempre existe muchísima actividad comunicativa y analítica de mercado en lo referente al tema deportivo y político. Dos tendencias que son profundamente orientadas a la gestión de un profesional moderno.

3. Objetivos de Desarrollo Sostenible

4. Contenidos

01.	Introducción al marketing social
1.1	Orígenes y evolución del Marketing Social (2 horas)
1.2	Definición del marketing social (2 horas)
1.3	Implicaciones del Marketing Social (2 horas)
1.4	Diferencias entre el Marketing Social y RSE (2 horas)
1.5	Campo de aplicación del Marketing Social (2 horas)
02.	Eco marketing o Marketing ambiental
2.1	Contexto del eco marketing (2 horas)
2.2	Evolución del tema ambiental (2 horas)

2.3	Re conceptualización del marketing ambiental (2 horas)
2.4	La Estrategia del Eco Marketing (2 horas)
2.5	El futuro del marketing verde (2 horas)
03.	Marketing Deportivo
3.1	Importancia del Deporte en la Sociedad (2 horas)
3.2	El Deporte como fenómeno cultural (2 horas)
3.3	Estructura del Mercado (2 horas)
3.4	Expansión y Crecimiento del Deporte como Industria (2 horas)
3.5	El Deporte como espectáculo (2 horas)
3.6	Conceptos básicos del marketing deportivo (2 horas)
3.7	Marketing Mix Deportivo (2 horas)
04.	Marketing Político
4.1	Etapas en la evolución del concepto de Marketing Aplicado al intercambio político (1 horas)
4.2	Aplicación del concepto de Marketing Político (1 horas)
4.3	El sistema político (1 horas)
4.4	Investigación del marketing político: sistemas de información, investigación del marketing político (1 horas)
4.5	La manipulación de los electores desde el Marketing Político y sus consecuencias para la democracia (1 horas)
4.6	Proceso de comunicación en el intercambio político : comunicación,medios, campañas y gastos de campañas (1 horas)
4.7	política e Imagen (1 horas)
05.	Marketing Turístico
5.1	Características del Producto Turístico: intagilidad, caducidad, agregabilidad, heterogeneidad, subjetividad, individualidad e inmediatez (1 horas)
5.2	Estrategias del Producto Turístico (1 horas)
5.3	Estretagias del Producto Turístico: mix de marketing (1 horas)
5.4	Imagen de un destino Turístico (1 horas)
5.5	Gestión de un destino turístico (1 horas)
5.6	Diferentes tipos de destino (2 horas)
06.	Marketing Inmobiliario
6.1	Dimensión actual del sector de la construcción en el mundo y Ecuador (2 horas)
6.2	Definición del marketing inmobiliario (2 horas)
6.3	Actores del Marketing Inmobiliario ; constructores, corredores y tasadores (2 horas)
6.4	Producto Inmobiliario (2 horas)
6.5	Estrategias y políticas del Marketing Inmobiliario (2 horas)
6.6	Estrategias Online (2 horas)
6.7	Estrategias Offline: (2 horas)

5. Sistema de Evaluación

Resultado de aprendizaje de la carrera relacionados con la materia

Resultado de aprendizaje de la materia

Evidencias

ac. Orientar su accionar al desarrollo integral y sustentable de la sociedad en función de las últimas tendencias en el campo del marketing.

-El estudiante debe Orientar su accionar al desarrollo integral y sustentable de la sociedad en función de las últimas tendencias en el campo del marketing de forma alta

-Evaluación escrita
-Evaluación oral
-Informes
-Proyectos
-Reactivos
-Resolución de ejercicios, casos y otros
-Trabajos prácticos - productos
-Visitas técnicas

ad. Desarrollar a profundidad los fundamentos conceptuales del Marketing.

-El estudiante debe Desarrollar a profundidad los fundamentos conceptuales del Marketing de forma alta

-Evaluación escrita
-Evaluación oral
-Informes

Resultado de aprendizaje de la carrera relacionados con la materia

Resultado de aprendizaje de la materia

Evidencias

-Proyectos
-Reactivos
-Resolución de ejercicios, casos y otros
-Trabajos prácticos - productos
-Visitas técnicas

az. Investigar y Desarrollar Nuevos Productos

-El estudiante debe Investigar y Desarrollar Nuevos Productos de forma intensiva

-Evaluación escrita
-Evaluación oral
-Informes
-Proyectos
-Reactivos
-Resolución de ejercicios, casos y otros
-Trabajos prácticos - productos
-Visitas técnicas

ba. Generar nuevas Propuestas, Proyectos, y Soluciones de alto valor y trascendencia social y empresarial.

-El estudiante debe Generar nuevas Propuestas, Proyectos, y Soluciones de alto valor y trascendencia social y empresarial adecuadamente

-Evaluación escrita
-Evaluación oral
-Informes
-Proyectos
-Reactivos
-Resolución de ejercicios, casos y otros
-Trabajos prácticos - productos
-Visitas técnicas

Desglose de evaluación

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Trabajos prácticos - productos	exposición oral trabajo práctico	Eco marketing o Marketing ambiental, Introducción al marketing social	APORTE 1	5	Semana: 3 (01/10/18 al 06/10/18)
Reactivos	revisión conocimientos teóricos	Eco marketing o Marketing ambiental, Introducción al marketing social	APORTE 1	5	Semana: 4 (09/10/18 al 13/10/18)
Trabajos prácticos - productos	presentacion trabajos	Marketing Deportivo, Marketing Político	APORTE 2	5	Semana: 8 (05/11/18 al 10/11/18)
Evaluación oral	Revisión contenido teórico	Marketing Deportivo, Marketing Político	APORTE 2	5	Semana: 9 (12/11/18 al 14/11/18)
Trabajos prácticos - productos	trabajo práctico	Marketing Inmobiliario, Marketing Turístico	APORTE 3	5	Semana: 15 (al)
Reactivos	revisión conocimientos teóricos	Marketing Inmobiliario, Marketing Turístico	APORTE 3	5	Semana: 16 (02/01/19 al 05/01/19)
Proyectos	revisión contenidos teóricos	Eco marketing o Marketing ambiental, Introducción al marketing social, Marketing Deportivo, Marketing Inmobiliario, Marketing Político, Marketing Turístico	EXAMEN	20	Semana: 19-20 (20-01-2019 al 26-01-2019)
Evaluación escrita	evaluación escrita	Eco marketing o Marketing ambiental, Introducción al marketing social, Marketing Deportivo, Marketing Inmobiliario, Marketing Político, Marketing Turístico	SUPLETORIO	20	Semana: 21 (al)

Metodología

Criterios de Evaluación

Las pruebas tendrán un mix tanto en lo teórico como en lo práctico, para que el estudiante tenga la posibilidad de aplicar su aprendizaje.

6. Referencias

Bibliografía base

Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
ROLANDO ARELLANO CUEV	Pearson	MARKETING ENFOQUE AMÉRICA LATINA : EL MARKETING CIENTÍFICO APLICADO A LATINOAMÉRICA	2010	978-6-07-320144-5
Philip Kotler, Autor ; Kevin Lane Keller, Autor	México : Pearson	Dirección de marketing	2012	978-6-07-321245-8

Web

Autor	Título	Url
Juan A. Mestre Sancho and Francisco Orts	Gestión en el deporte	https://ebookcentral.proquest.com/lib/uasuaysp/detail.action?docID=4570526&query=marketing+deportivo
Teodoro Luque	Marketing político. Un análisis de intercambio político	https://ebookcentral.proquest.com/lib/uasuaysp/detail.action?docID=3158509&query=marketing+politico
David Allen and Juan Luis Martínez	El márketing social: de la táctica a la estrategia	https://ebookcentral.proquest.com/lib/uasuaysp/detail.action?docID=3158901&query=marketing+social

Software

Bibliografía de apoyo

Libros

Web

Autor	Título	Url
Olga Femenía Millet	La imagen de un destino turístico como herramienta de marketing	https://ebookcentral.proquest.com/lib/uasuaysp/detail.action?docID=3200663
Luis Hernando Jiménez	Ecoturismo: oferta y desarrollo sistémico regional	https://ebookcentral.proquest.com/lib/uasuaysp/reader.action?docID=3193976
Enrique Bueno	Estrategias en el mundo inmobiliario: dónde y cuándo comprar, qué construir y cómo vender, incluso en época de crisis	https://ebookcentral.proquest.com/lib/uasuaysp/reader.action?docID=3188891

Software

Docente

Director/Junta

Fecha aprobación: 17/09/2018

Estado: Aprobado